

Meidän myyntipeli – mikä kaipaa vielä virittämistä?

Ke 1.9. klo 14:00 – 16:00
Teams-koulutus

Mitkä asiat edistävät päätöksentekoa?

**Mikä kaipaa virittämistä?
- ryhmäpohdinta**

Haasta omat tarinasi ja uskomuksesi!

Yhteinen keskustelu

Meidän myynnin vakio 5

Oma kehittymiskohtani

On myös epäilty, että selkeää päätöksenteon hetkeä ei edes ole, sillä päätöksen tarkan ajankohdan raportointi on monella tapaa ongelmallista.

KULMIA

Päätöksentekoprosessi ja päätöksentekijä

– mitä myynnin ammattilaisen tulee tietää siitä?

- **Päätöksenteko on kuin matka**, jonka varrella kerätään vihjeitä siitä, miten kannattaisi toimia.
- Päätöksenteko on asteittain etenevä dynaaminen prosessi.
- Päätöksentekijä saa paljon informaatiota eri lähteistä.
- Päätöksenteko on etenevä prosessi, jossa ihminen ylläpitää mielessään jatkuvasti useampia toimintavaihtoehtoja.
- Valitsemiseen tarvitaan kykyä hahmottaa valintojen seurauksia.
- **Päätöksentekijän oma motivaatio ja tavoitteet** vaikuttavat valintoihin.
- Kokeneella päätöksentekijällä on tietoa → hänellä saattaa olla mielessä useita vaihtoehtoja → vaikeampi valita -> saattaa vaihtaa suunnitelmia joustavasti.
- **Valintojen tekeminen vaatii ponnistelua ja kuluttaa energiaa.**
- Monet ihmiset (siis myös päätöksentekijät) luovat itselleen tapoja, rutiineja ja aikatauluja, jotta heidän ei tarvitse valita aina uudelleen.